

ΑΡΘΡΟ / Του **ΑΝΔΡΕΑ Α. ΑΝΔΡΕΟΥ**

Ελλείψεις μονάδων, άμαξες και άλογα

Ενα από τα διαχρονικά προβλήματα μας εδώ κάτω σαν χώρα είναι πως έχουμε μια φυσική ροπή στο να βάζουμε την άμαξα μπροστά από τα άλογα, ευελπιστώντας ότι ίσως κόψει ο νους των αλόγων να πάνε να κουτσαριστούν από μόνα τους εκεί που πρέπει.

Τι να φέρω σαν παράδειγμα;

Το ότι αποφασίστηκε το Γενικό Νοσοκομείο Λευκωσίας να κτιστεί εκεί που κτίστηκε, κόντρα σε κάθε μελέτη της τότε εποχής, ενώ δρόμοι δεν υπήρχαν; Και αναγκάστηκαν μετά να κόψουν από την Καλαμών λωρίδες αυτοκινήτων για να κάνουν λωρίδες ασθενοφόρων αυξάνοντας το μήαχαλο με το κυκλοφοριακό:

Ἦ μήπως να αναφέρω την περίπτωση του ΓΣΠ που αποφασίστηκε να κτιστεί εκεί που κτίστηκε ενώ τότε υπήρχαν κάμποι και λιβάδια χωρίς δρόμους και παρόλα αυτά πέτυχαν μέχρι σήμερα να μην υπάρχουν χώροι στάθμευσης και παρκάρουν όλοι όπου να 'ναι, αλλά ούτε και δρόμοι ικανοί να καθαρίζουν την κίνηση σε λιγότερο από μία ώρα;

Αυτό δεν είναι «προνόμιο» μόνο της Λευκωσίας, αλλά όλων των επαρχιών και της χώρας ολόκληρης σε όλα τα επίπεδα.

Διεξάγεται συνεχώς μια μάχη ανάδειξης της Κύπρου σαν χώρας του επιχειρείν και των επενδύσεων. Μετά από πολυάριθμες επιτυχίες ακολουθούμενες σχεδόν πάντα από παταγώδεις αποτυχίες, λόγω της κακής εκμετάλλευσης κινητήρων, κενών, παραλήψεων και αδηφαγίας, καταφέραμε εσχάτως να μπούμε στο ραντάρ των εταιρειών Τεχνολογίας, Επικοινωνίας και Πληροφοριών (ΤΕΠ-ICT) –και καλά κάναμε. Μην με ρωτήσετε γιατί τώρα έμαθαν για την ύπαρξή μας, επειδή πραγματικά δεν θέλω να μπω στη συζήτηση για τα πολυάριθμα roadshows που γινόν-



Αν ένας εργολάβος βομβαρδίζεται συνεχώς με νέες προσφορές, είναι αναμενόμενο να αυξήσει τις χρεώσεις του -σχετίως αν έχει το εξοφθαλμο πρόβλημα της ένκαιρης εξασφάλισης υλικών οικοδομής και εργατικού δυναμικού.

τουςαν ανά το παγκόσμιο από την
εποχή του... σουτζιούκου...

Σήμερα που μιλάμε για μαζική κάθοδο αυτών των εταιρειών, οι οποίες φέρνουν μαζί τους εκατοντάδες κόσμου για να εργάζεται γι' αυτές, ενώ προσλαμβάνουν άλλους τόσους Κύπριους, ανακαλύπτουμε πως υπάρχει τεράστιο έλλειμμα στο ισοζύγιο προσφοράς και ζήτησης. Και αυτό αφορά όλα τα επίπεδα: οικιστικές μονάδες για στέγαση, εμπορικές μονάδες για στέγαση γραφείων, εκπαιδευτικά ιδρύματα για να φοιτούν τα παιδιά τους και πάει λέγοντας.

Αποτέλεσμα του γεγονότος ότι η ζήτηση είναι πολύ μεγαλύτερη από την προσφορά είναι ότι όλα ακριβαίνουν: τα ενοίκια, οι τιμές

Γιατί να μην συντονι-
στούν τα οργανωμένα
επαγγελματικά σύνολα
μεταξύ τους και μαζί
με αυτούς και το κράτος
και να βγούμε όλοι
προς τα έξω συντεταγ-
μένα;

πώλησης, το κόστος ζωής, αλλά και το κατασκευαστικό κόστος. Και όλα αυτά ανατροφοδοτούν το ένα το άλλο και πάει λέγοντας. Για παράδειγμα, όταν πρέπει να κρατήσεις τουλάχιστον δέκα μέρες πριν ένα τραπέζι σε ένα τυχαίο εστιατόριο και μπορεί και να μην τα καταφέρεις, είναι λογικό οι τιμές του μενού να πάνε πάνω-ασχέτως αν υπάρχει η εύκολη δικαιολογία της ακρίβειας των πρώτων υλών. Παράλληλα, αν ένας εργολάβος βομβαρδίζεται συνεχώς με νέες προσφορές, είναι αναμενόμενο να αυξήσει τις χρεώσεις του -ασχέτως αν έχει το εξόφθαλμο πρόβλημα της έγκαιρης εξασφάλισης υλικών οικοδομής και εργατικού δυναμικού.



Είδος: Εφημερίδα / Ένθετο
Ημερομηνία: Κυριακή, 02-04-2023
Σελίδα: 12 (2 από 2)
Μέγεθος: 574 cm²
Μέση κυκλοφορία: 6965
Επικοινωνία εντύπου:

: ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ

Λέξη κλειδί: ΠΟΛΕΟΔΟΜΙΑ - ΧΩΡΟΤΑΞΙΑ

Ερχόμενοι όμως πίσω στην άμαξα και στα άλογα, είναι να διερωτάται κάποιος γιατί πρέπει να υπάρχει πάντα αυτή βοερή έλλειψη του απαραίτητου συντονισμού. Θέλουμε να κάνουμε άνοιγμα σε νέες αγορές; Πολύ ωραία. Γιατί να μην συντονιστούν τα οργανωμένα επαγγελματικά σύνολα μεταξύ τους και μαζί με αυτούς και το κράτος και να βγούμε όλοι προς τα έξω συντεταγμένα;

Ήταν κάτι που προέκυψε απότομα; Όχι βέβαια. Αφού κάναμε έντονες κινήσεις και διεργασίες εδώ και κάποια χρόνια. Άστε που έχουμε και το κεφάλαιο των φοιτητικών εστιών που είναι προβληματικό για ακόμα περισσότερα χρόνια. Δεν θα υπερακοντιζόταν το πρόβλημα; Τότε γιατί εστιάζαμε στο προϊόν μας σχεδόν μονοδιά; Γιατί δεν μπήκαμε στον προβληματισμό του πώς αυξάνουμε τους αριθμούς των διαθέσιμων μονάδων έτσι ώστε να μικρύνει το χάσμα μεταξύ προσφοράς και ζήτησης; Γιατί πάντα αποτυγχάνουμε στο να βλέπουμε τη μεγαλύτερη εικόνα, και στον σωστό προγραμματισμό;

Το είπα και στο βαθύ παρελθόν, το είπα και προεκλογικά μπας και το αρπάξει κάποιος. Το πρόβλημα μπορεί να αμβλυνθεί εφαρμόζοντας παράλληλα δέσμη μέτρων, όπως:

Να υποδειχθούν κρατικά τεμάχια γης (χαλίκια) στα οποία με τη μέθοδο συνεργασίας ιδιωτικού και κρατικού τομέα, PPP (Public Private Partnership), να γίνουν διαγωνισμοί για ανέγερση φοιτητικών εστιών ή/και οικολογικών κατοικιών για κοινωνική στέγαση. Τα έργα θα είναι υψηλής ενεργειακής απόδοσης και να μπορούν να χρηματοδοτηθούν με καλές αποδόσεις από ταμεία προνοίας και συνταξιοδοτικά ταμεία στο πλαίσιο συμφωνιών με το κράτος για μακρο-

χρόνια διαχείριση. Οι μονάδες θα προσφέρονται με πολύ ανταγωνιστικά ενοίκια σε δικαιούχους.

Κρατικά κίνητρα για δημιουργία φοιτητικών εστιών εκτός αστικού κέντρου με δυνατότητα μεταφοράς με φοιτητικά λεωφορεία από και προς το campus, ανά μισή ώρα, επιχορηγούμενα από το ΤΕΠΙΑΚ ή/και άλλα πανεπιστήμια που θα δηλώσουν συμμετοχή.

Κάθε μεγάλη ανάπτυξη εντός των αστικών ορίων (που θα οριστεί με πολεοδομικούς όρους) να συνοδεύεται με την απαίτηση για συνεισφορά σε ταμείο ανέγερσης φοιτητικών εστιών ή/και κοινωνικής στέγης που θα ιδρυθεί ή με άλλες αντιπαροχές προς αυτήν την κατεύθυνση.

Για αύξηση της διαφάνειας στην αγορά (προσφορά και ζήτηση) για ενοικίαση να εφαρμοστεί ανοικτό σύστημα αξιολόγησης (rating system) ενοικιαστών και ιδιοκτητών για σκοπούς αλληλοελέγχου, διαφάνειας και εμπιστοσύνης μεταξύ όλων των συντελεστών.

Να δοθούν φορολογικά και άλλα κίνητρα σε ιδιώτες, επιχειρήσεις και ταμεία νοουμένου ότι ανεγείρουν συγκροτήματα τα οποία προσφέρονται αποκλειστικά για ενοικίαση. Τα συγκροτήματα θα πρέπει να έχουν ελάχιστο αριθμό κλινών και δεν θα μπορούν να τύχουν οριζόντιου και κάθετου διαχωρισμού: ένα συγκρότημα, ίσον ένας τίτλος ιδιοκτησίας. Με αυτόν τον τρόπο μπορεί το συγκρότημα να αλλάζει χέρια ιδιοκτήτη, αλλά οι μονάδες δεν θα πωλούνται αλλά θα ενοικιάζονται.

Άμα υπάρξει θέληση, μπορούν να γίνουν εκείνες οι νομοθετικές ρυθμίσεις που θα εξασφαλίζουν όλα τα πιο πάνω.

Ο κ. Ανδρέας Α. Ανδρέου, MRICS, είναι CEO της APS Andreou Property Strategy - Chartered Surveyors.